

## ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ТРУДАХ УЧЕНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ

In article considered various treatments to a category « industrial potential » in works of domestic and foreign scientific economists, analysed the approaches to structure of industrial potential of the industrial enterprises and determined the components of industrial potential of the industrial enterprise on the basis of the resource approach and revealed the problems of an estimation of making elements at transition to market relations.

Решению отдельных задач в области исследования организационно-экономического механизма повышения эффективности использования производственного потенциала в целом или его составляющих посвящены многие труды отечественных и зарубежных ученых. Значительная их часть направлена на отыскание, совершенствование и научное обоснование новых управленческих решений, способствующих более эффективному использованию производственного потенциала предприятий.

Термин «потенциал» (от лат. *potentia*) обычно трактуется как средства, запасы и источники, которые имеются в наличии и могут быть использованы для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также возможностей отдельного лица, общества, государства в какой-либо области [1]. При этом надо учитывать, что под потенциалом понимаются не сами средства и источники, а совокупность возможностей, порождаемых этими источниками, для достижения результата.

Наиболее полная трактовка категории «потенциала» приведена в работе Карпенко Е. М., в соответствии с которой можно выделить следующие его классификационные признаки и виды [2]:

- 1) по степени реализуемости: абстрактный потенциал; реальный потенциал;
- 2) уровню производственной системы: потенциалы предприятия, объединения предприятий, отрасли, кластера отраслей, экономики в целом.
- 3) пространственному признаку: потенциалы региона, страны, мировой экономики в целом;
- 4) преследуемым целям: преобразовательный потенциал; адаптационный потенциал;
- 5) стадии процесса человеческого труда: потенциалы НИОКР, производства, маркетинговой и сбытовой.

В экономической науке выделяется понятие экономического потенциала, который определяется как «обобщающая характеристика одной или группы стран, позволяющая определить совокупную способность народного хо-

зяйства, его отраслей или предприятий производить продукцию, осуществлять инвестиции, перевозку грузов, оказывать услуги в определенный период времени. Может определяться производственной мощностью промышленных предприятий, количеством трудовых ресурсов и их квалификацией, развитием отраслей непроизводственной сферы, достижениями науки и техники, объемом природных ресурсов, состоянием сельскохозяйственного производства и др.» [3].

Таким образом, экономический потенциал – более емкое понятие, чем производственный потенциал. Сам же производственный потенциал является определяющей частью экономического, влияя на его величину и рост. По мнению некоторых ученых, различия между данными категориями в том, что производственный потенциал не включает в свою структуру экономические связи.

Вместе с тем существует тесная взаимосвязь между производственным и научно-техническим потенциалами, т. к. производственный потенциал промышленных предприятий является материальной предпосылкой развития научно-технического прогресса. Чем выше технико-экономический уровень развития структурных элементов производственного потенциала, тем совершеннее материально-техническая база НТП, существует больше возможностей для модернизации и совершенствования использования производственного потенциала.

В экономической литературе имеется несколько основных направлений исследования данной категории:

- 1) ресурсный;
- 2) адаптационно-способностный.

Наиболее исследован и распространен первый подход. В отечественной научной литературе одним из первых понятие «производственный потенциал» использовал Анчишкин А. И., включив в него набор ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов производства. В рамках данного направления можно выделить две позиции. Первая – производственный потенциал представляет со-

бой совокупность ресурсов без учета их реальных взаимосвязей и участия в процессе производства. Так, Абалкин Л. И., Лукинов И. И., Черников Д. А. считают, что потенциал есть обобщенная, собирательная характеристика ресурсов, которыми располагает та или иная хозяйственная система. В соответствии со второй ресурсной позицией, производственный потенциал трактуется как совокупность ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ в каждый момент времени. Данного мнения придерживались Шевченко Д. К., Свободин В. И., Фигурнов Э. Б., Авдеенко, Котлов В. А. и др. [4].

Наряду с ресурсным подходом к определению сущности производственного потенциала в отечественной литературе встречаются и другие его определения. Так, Донец Ю. Ю. считает производственный потенциал синонимом производственной мощности предприятия. Схожей позиции придерживается и Ревуцкий Л. Д., по мнению которого под производственным потенциалом понимается объем работ в приведенных единицах измерения затрат труда, который может быть выполнен основными рабочими на базе имеющихся производственных фондов при оптимальной организации труда и производства.

Однако можно отметить, что производственная мощность характеризует лишь максимальную способность основных производственных фондов и раскрывает их потенциальные возможности, обусловленные прогрессивной технологией и организацией производства и труда на предприятии, в то время как производственный потенциал отражает производственные возможности всех структурных элементов хозяйственной системы (фондовые, материальные, энергетические, трудовые, информационные) во взаимодействии друг с другом и окружающим социально-экономическим пространством в данный период времени.

Исходя из вышеизложенных концепций, в производственный потенциал включаются различные ресурсы, состав которых, по мнению различных исследований, значительно отличается. Так, Иванов Е. А., Фальцман Е. К. к ним относят только основные производственные фонды и мощности. Хачатуров Т. С. в производственный потенциал промышленных предприятий включает основные производственные фонды и квалифицированные кадры трудящихся. Неотъемлемыми составляющими производственного потенциала, по мнению Архипова В. М., являются также ресурсы управления и организации производства, научно-техническая ин-

формация. Авдеенко В. Н. и Котлов В. А. выделили в качестве элементов производственного потенциала основные производственные фонды, промышленно-производственный персонал, технологию, энергию и информацию. Дополнительно в производственный потенциал включают и материальные ресурсы (Мацукевич В. В., Белобородов А. П., Никитина Н. В., Лускатова О. В.).

В западной литературе производственный потенциал (potential output) трактуется как реальный объем продукции (ВНП), который экономика в состоянии произвести при полном использовании имеющихся ресурсов (Портер М. Э., Томпсон А., Хикс Дж. Р., Хэй Д. и др.). В качестве ресурсов здесь рассматриваются капитал, земля, труд и предпринимательская способность (предпринимательская активность), на которую акцентируют внимание сторонники данной позиции.

Необходимо отметить нетождественность понятий производственного потенциала и ресурса. Ресурсы – это запасы, доходы, денежные и другие средства, ценности, богатства и их источники [3]. Только в процессе производства средства производства превращаются из учетно-статистической категории в экономическую и становятся элементами производственного потенциала. Без конкретной качественной направленности происходит только накопление ресурсов, а не наращивание величины производственного потенциала.

Представители адаптационно-способностного направления (Ансофф И., Градов А. П., Трифилова А. А., Бляхман Л. С. и др.) на первый план выдвигают адаптационные способности производственных звеньев адекватно реагировать на изменяющиеся условия внешней среды, осваивать и внедрять инновации и считают, что потенциал проявляется как посредством ресурсов, так и совокупности способностей, имеющихся у каждой производственной системы. Данный подход к трактовке потенциала наиболее распространен в трудах зарубежной ученых, посвященных проблемам управления.

Новый методологический подход к исследуемой проблеме, объединяющий рассмотренные выше позиции по изучению производственного потенциала, предложен Карпенко Е. М. По ее мнению, «потенциал производственной системы – это экономическая категория, характеризующая совокупность возможностей ее результативного использования в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ для удовлетворения существующих и потенциальных потребностей общества и его членов, ее

адаптации к изменяющимся условиям внешней среды и развития» [2].

Можно сказать, что производственный потенциал – величина динамическая, состав и структура которого зависят от ряда факторов (рисунок). Основное назначение производственного потенциала предприятия заключается в создании новых стоимостей, элементы которого должны целенаправленно адаптироваться к воздействию внешней среды и требованиям управляющей системы. Анализ вышеизложенных различных точек зрения в трудах отечественных и

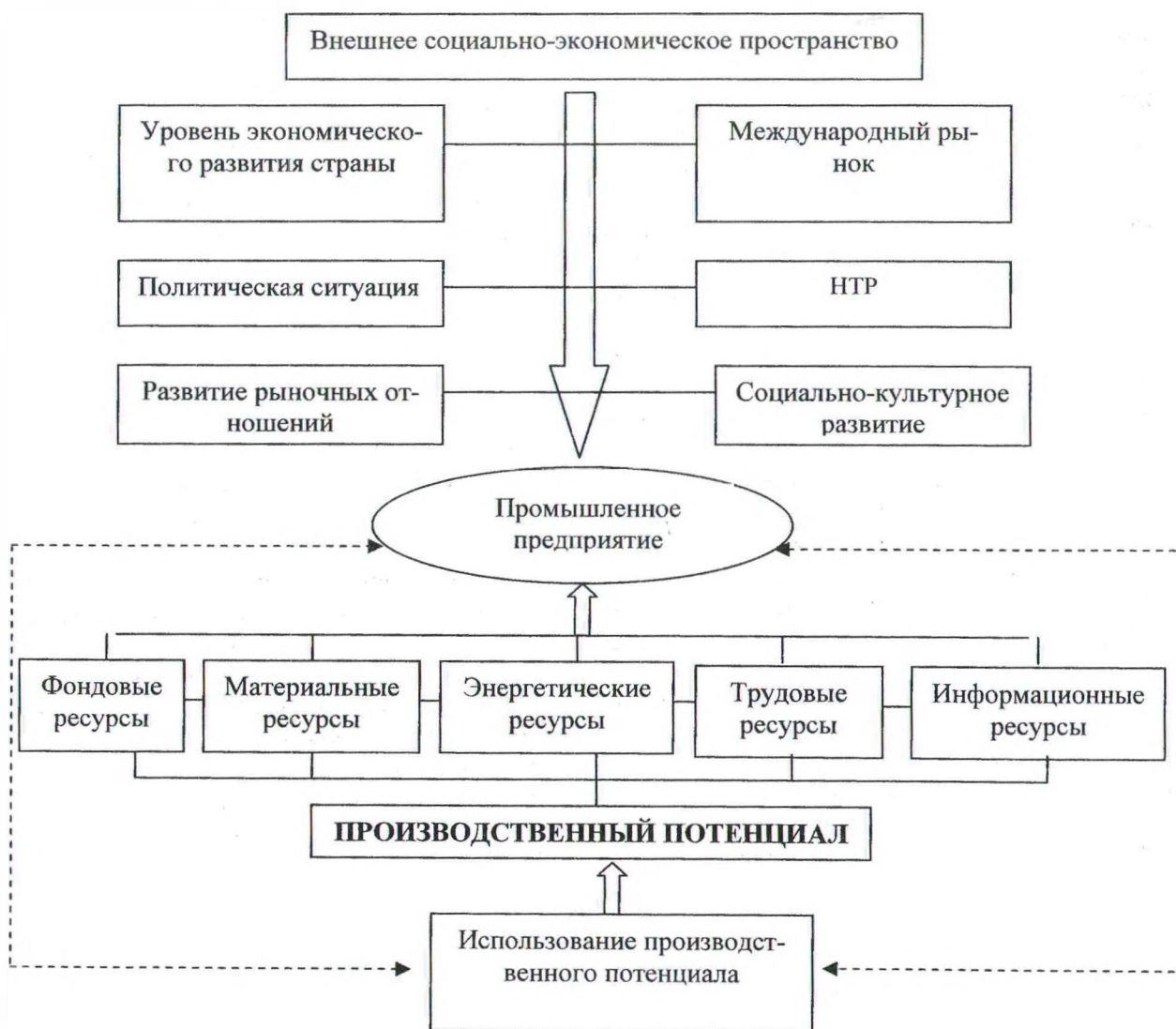
ного предприятия можно определить по следующей формуле:

$$ПП = ФР \cdot K_{фр} + МР \cdot K_{мр} + \text{ЭР} \cdot K_{эр} + ТР \cdot K_{тр} + ИР \cdot K_{ир},$$

где ФР – фондовые ресурсы, определяемые по среднегодовой стоимости основных производственных фондов;

МР – материальные ресурсы, предназначенные для переработки в процессе производства, и определяемые по затратам предприятия

Система производственного потенциала промышленного предприятия



Рисунок

зарубежных ученых приводит к выводу, что от величины и степени использования производственного потенциала зависит возможность эффективного существования промышленных предприятий в условиях переходной экономики.

Исходя из вышесказанного величину производственного потенциала (ПП) промышлен-

на сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и т. п.;

ЭР – энергетические ресурсы, определяемые стоимостью потребленного количества топлива и энергии;

ТР – трудовые ресурсы – среднесписочная численность работающих предприятия, обла-



дающая необходимыми знаниями, квалификацией, практическим опытом для выполнения производственного задания; их стоимость предлагается определять по общей сумме фонда оплаты труда на предприятии;

ИР – информационные ресурсы – образуются совокупностью данных в управлении, прогнозировании и планировании производством; это стоимость программного и математического обеспечения ЭВМ, разработок в области выпуска конкурентоспособной продукции и продвижению ее на рынок, совершенствовании научной организации труда на предприятии, использовании наукоемких технологий и т. п.

$K_{фр}$ ,  $K_{мр}$ ,  $K_{эр}$ ,  $K_{тр}$ ,  $K_{ир}$  – коэффициенты, отражающие организационно-технический уровень производства, степень организации слагаемых производственного потенциала в процессе производства и их научно-технический уровень.

Методика оценки стоимости элементов материальной основы производственного потенциала промышленного потенциала (фондовые, материальные, энергетические ресурсы) разработана достаточно полно в трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов. При этом наибольшее количество спорных моментов возникает при оценке трудовых ресурсов, т. к. численность промышленно-производственного персонала не имеет цены и стоимостную оценку можно получить лишь косвенным способом. Информационные ресурсы с развитием рыночных отношений приобретают все большее значение и являются объединяющим компонентом между управляемым звеном и системой управления, обеспечивая непрерывную взаимосвязь с внутренним и внешним социально-экономическим пространством. Произвести их точную оценку в большинстве случаев также достаточно проблематично, поэтому на многих предприятиях величину информационных ресурсов рассчитывают укрупненно.

Таким образом, управление промышленным предприятием в условиях переходной экономи-

ки требует использования рыночных механизмов, ориентированных на поддержание устойчивых связей между всеми элементами производственного потенциала, рационального преобразования ресурсов для производства конкурентоспособной продукции, востребованной на внутренних и внешних рынках. Совершенствование организационно-экономического механизма оценки производственного потенциала позволит отыскать необходимые резервы для сокращения издержек производства, повышения прибыли и улучшения финансовой устойчивости предприятий.

## Литература

1. Большая Советская Энциклопедия: В 30 т. / Гл. ред. А. М. Прохоров. – М.: Советская энциклопедия, 1975. – Т. 20. – 608 с.
2. Карпенко Е. М. Потенциал производственной системы: сущность, методика оценки, процесс актуализации: Монография. – Гомель: ГГТУ имени П. О. Сухого. – 377 с.
3. Золотогоров В. Г. Экономика: Энциклопедический словарь. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003. – 720 с.
4. Авдеенко В. Н., Котлов В. А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
5. Мацукевич В. В. Проблемные аспекты эффективности использования производственного потенциала // Эколого-экономические проблемы реформирования агропромышленного комплекса Белорусского Полесья: Сб. науч. тр. – Мн.: БГЭУ, 2001. – Вып. 1. – С. 298-302.
6. Никитина Н. В. Организационно-экономический механизм повышения эффективности использования производственного потенциала промышленного предприятий: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Самара, 1998. – 18 с.